

RECREO

Portada > El Recreo

Adrián Díaz, experto en China: «Los chinos son los peores hombres de negocio en el planeta, y sin embargo, nos arrasan»

China pasó en apenas unas décadas de ser un país mayoritariamente agrario y pobre a convertirse en la segunda economía del mundo

Guardar Regala esta noticia WhatsApp Facebook X Telegram 1 Añadir en Google



Adrián Díaz, experto en China. (Isabel Permuy)

- Adrián Díaz, experto en China: «Está demostrado que los matrimonios concertados duran mucho más y son más felices que los nacidos por amor» >

Jordi Martínez >
15/07/2026 Actualizado a las 08:31h.
+ Seguir

China pasó en apenas unas décadas de ser un país mayoritariamente agrario y pobre a convertirse en la segunda economía del mundo. Detrás de este cambio hay por supuesto factores estructurales, pero también influye la forma en la que buena parte de la sociedad entiende el trabajo, el esfuerzo y la actividad empresarial.

Sobre este tema ha hablado recientemente Adrián Díaz, experto en China y divulgador especializado en el gigante asiático. Durante una entrevista en el pódcast Búscate la vida, dirigido por José Elías, explicó cuál es, a su juicio, una de las claves que explica el rápido crecimiento del país a través de la manera en la que los chinos afrontan los negocios.

La clave del éxito chino

Al comienzo de su intervención, el experto rompe con una idea muy extendida: «Los chinos son los peores hombres de negocios que he conocido en el planeta», asegura. A continuación matiza que esa frase no pretende criticar al país, sino explicar que, en realidad, muchos comerciantes triunfan aplicando principios muy sencillos.

blvpodcast

Audio original

Ver perfil

Yo siempre digo

BLV Podcast

Ver más en Instagram

8205 Me gusta

blvpodcast

"Los chinos cumplen 3 normas que entendería un niño... y nos arrasan"

Ver 189 comentarios

Añade un comentario...

Según explica, buena parte de ese éxito se basa en «tres normas que entendería un niño de ocho años». La primera consiste en «vender barato, intentar vender más barato que el de al lado». La segunda pasa por instalar el negocio en «una calle principal», donde los clientes pasen de forma constante. Y la tercera, añade, es que «le echan más horas que nadie».

Díaz sostiene que esta fórmula tan simple contrasta con la tendencia de occidente. «Nosotros, que somos tan inteligentes y que sabemos de marketing, de servicio postventa... con todo eso no les ganamos», afirma, convencido de que, en numerosas ocasiones, se pierde de vista lo esencial del negocio. «Ellos lo único que hacen bien son tres cosas súper básicas, y con eso, como digo, nos arrasan», concluye.

Temas AD ABC China Hombres Negocios

1 comentario

Reportar un error

ÚLTIMAS NOTICIAS

- La Aemet da la fecha del fin de la ola de calor en España: día en el que bajan las temperaturas
- Marta González, monja de clausura: «Hubo un chico en mi vida, pero no llegamos a formalizar nada. Tampoco tuve mucho tiempo»
- Ana, misionera en Perú: «Piensas que eres español y cristiano y que vas a evangelizar a esta pobre gente. Estás totalmente equivocado»
- Morante de la Puebla, 46 años, sobre su infancia: «La primera vez que me puse delante de una becerrita fue con 5 años»
- José Manuel Soto dice lo que muchos piensan sobre Zapatero: «Ábalos a su lado es un raterillo de poca monta»

Un proyecto con

acciona

HORIZONTE RURAL

La nueva vida de la Estación Internacional de Canfranc

Dani Méndez

RECOMENDADO

- Deportista y muy discreto: así es Pachó Martínez, el hijo de Luis...
El Comercio
- El TSJEx avala la expulsión de un cabo del Ejército por consumir...
Hoy
- Pedro Gómez, carnicero de Sevilla: «La carne de retinto es muy natura...
La Voz de Cádiz
- Carolina Marín (33 años): «Por las mañanas suelo tomar un zumo de...
Huelva24
- ¿Por qué suspenden los aspirantes a docentes? El choque entre un...
La Verdad

COPE